餐巾纸上的创业课

一个感动多的告白

COAY Books

目录
Content

- 幸福的家庭造就成功的事业（1）
- 幸福的家庭造就成功的事业（2）
- 幸福的家庭造就成功的事业（3）
- 幸福的家庭造就成功的事业（4）
- 幸福的家庭造就成功的事业（5）
- 逼上梁山（1）
- 逼上梁山（2）
- 逼上梁山（3）
- 逼上梁山（4）
- 逼上梁山（5）
- 餐巾纸上的蓝图（1）
- 餐巾纸上的蓝图（2）
- 餐巾纸上的蓝图（3）
- 餐巾纸上的蓝图（4）
- 餐巾纸上的蓝图（5）
- 餐巾纸上的蓝图（6）
- 餐巾纸上的蓝图（7）
- 餐巾纸上的蓝图（8）
- 餐巾纸上的蓝图（9）
- 餐巾纸上的蓝图（10）
- 餐巾纸上的蓝图（11）
- 餐巾纸上的蓝图（12）
- 餐巾纸上的蓝图（13）
- 餐巾纸上的蓝图（14）
- 餐巾纸上的蓝图（15）
- 餐巾纸上的蓝图（16）
- 餐巾纸上的蓝图（17）
- 钱在“顺利”地减少（1）
- 钱在“顺利”地减少（2）
- 钱在“顺利”地减少（3）

- 钱在“顺利”地减少（4）
- 钱在“顺利”地减少（5）
- 钱在“顺利”地减少（6）

幸福的家庭造就成功的事业（1）

只要怀抱一个伟大的梦想，努力地勇往直前，就一定会成功。我一直相信这样的成功定律，而这个定律也的确是正确的。最后，我的确有钱了，但结局却并不完美。有些事情，到现在仍令我锥心刺骨。

在迈向成功的道路上，有许多暗藏的地雷。当成功得以逐步实现时，前进的道路上就会有等值的困难与障碍正在等待着你。这些地雷不会在工作范围内爆炸。商战中赢得的东西，就在商战中失去——如果是这么简单的因果关系，那么还会找到应对的办法，只要自己愿意承担损失就可以了。不过，现实却没那么简单。地雷总埋藏在你意想不到的地方，那也许就是你生活中的某个领域。在此举出几个例子：

有一天，妻子在三岁儿子的腿上发现了无数个淤青。儿子被送到医院后医生要求紧急住院。医生说这叫“特发性血小板减少性紫斑症”，孩子的血小板数目大量减少，即使只是跌个跤，也有可能引发脑部血管出血，甚至导致死亡。

女儿在四岁时发生过原因不明的腹痛，送医院检查后发现是肠套迭，必须紧急打入空气。医师还说有肠子破裂导致死亡的危险。

我回到家中，发现妻子不见了，只见信箱里放着离婚协议书。公司有三名职员因为压力过大而陆续得了梅尼尔氏症（一种因内耳病变所导致的平衡功能失调），业务因此延宕，客户抱怨连连。

公司的企管顾问得了忧郁症，本以为他已康复，没想到他却突然自杀了。

每次遇到这种阻碍，我都安慰自己：只是时运不济。我以为发生在我身上的事不过是单纯的个案，只是一些特例。不过，很遗憾，它们并不是特例。

在成就伟业的过程中，这些阻碍都会毫不客气地出现，没有人能只带着成功全身而退。我说这些并不是为了提醒大家随时绷紧神经，而是为了提出实际会发生的事。我之所以能够确定这些阻碍都会发

生，是因为我看见过太多的例子。那些在短短几年间快速成长的公司，其经营者都曾面临这些危机。

请容我自夸，我的确有看准商机、创造畅销商品的才华。我也曾经与1万多名经营者分享我的经验，帮助许多人在短短几年中创业成功，这一点让我相当自信。在对这些成功者进行咨询的过程中，我发现了一种模式：每家公司在业务成长阶段，都会有相同的问题爆发。其中最麻烦的一项，就是成长速度越快，家庭问题越是层出不穷。

我在美国学的是企业管理理论，拿到了MBA 学位。经营与家庭问题之间的因果关系对我来说，其实有点难以置信。但是，根据超越商业理论的经验法则，有些现象不容我们忽视。你也许听说过这些例子：我很希望这些都是特例，不会发生在每个人身上。不过，以特例来说其概率也未免太高了。成功者背后一定也有不光鲜的一面，但媒体几乎不会去触碰这类话题。报纸杂志只会报道成功者在生意上春风得意的一面，塑造人们心目中的英雄形象。可是媒体一旦把焦点放在这些成功者的私生活上面时，英雄顿时就黯然无光了。

幸福的家庭造就成功的事业（2）

父子断绝关系、离婚、外遇、绯闻、家庭暴力、辍学、自闭、忧郁症……功能不健全的家庭比比皆是。八卦新闻炒得沸沸扬扬的少年犯罪问题，有许多就发生在社会地位较高的那些家庭。

成功会带来更多的问题，这个话题听起来可不怎么有趣。越是勇往直前的人，越会认为这不过是陈词滥调。只强调正面思考当然可以皆大欢喜。如果我掩盖事实，只写出好的一面，就像是用了令人舒爽的清凉剂，也会刺激这本书的销量吧！当事业光芒万丈时，人生中其他的问题便会层出不穷。成功者背后黑暗面的话题，是任何人都不想触碰的，而我却偏要在本书中踏足这个禁地。

我之所以写这个话题，是因为对应对黑暗面的方法有了某种程度的心得。也就是说，在业务成长过程中，我已经能够预测哪里埋有地雷，应该如何避免踩到，以及在什么时机应该采取怎样的措施。我已经从自己的失败中学到了如何预测危机、顺利渡过危机和在事业与家庭之间取得平衡的技巧。

后来我也发现，每家公司其实都会碰到相似的危机。当我了解了问题的类型以后，只消一点点信息，就可以推测这家公司接下来会发生什么事情，而这些问题又会在经营者或职员的家庭引起怎样的变化。让我举一个例子：

某人成功到达顶峰时，却发生了重大事故，可能是生病，也可能是猝死；当某人受到众人瞩目、媒体争相报道时，家人却遭逢意外事故或生病；当某人以成功者的姿态出书时，公司的业绩却突然下滑了；众人眼中的经营之神也遭遇了家庭危机、夫妻分居，以及外遇问题；某人因投机而获得高额利润，却因意外事故或生病而英年早逝。

前些天，我来到一家迅速发展中的创投公司与职员会面。这家公司大约有50 名员工。他是要拿企划书给我看的。“我们公司的制度，

是承办人直接向老板报告，所以决策相当迅速。如果和老板谈一个企划，应该可以马上通过。”

这家公司的老板是业界翘楚，相当知名。好，在这里请问读者们一个问题：凭着上述信息，你能预测或洞悉这家公司将会发生什么事吗?

“只有这么简单的一两句话，怎么可能知道什么事嘛！”许多人都会摸不着头脑，或许有人会想，这家公司就是所谓的“扁平化组织”，风气应该相当自由吧！我对那名职员说：“如果你不介意的话，我觉得有些细节应该和你谈一谈。”

“请说。”

幸福的家庭造就成功的事业（3）

“我想，贵公司应该有同仁表现得意兴阑珊，公司里的气氛也偏向将这名同仁辞退。不过，这并不是解雇员工就可以解决的问题。以前应该也有类似的同仁，可是将他开除以后，又出现了别的问题员工，对吧？”

他猛点头说：“是啊，是啊！”

我继续说：“这是经营性企业中很典型的模式，代表经营者的家庭并不美满。”

他露出相当惊讶的表情。

“你说的没错，他已经离过两次婚了。可是，你怎么连这种事情都知道呢？”

我并没有直接回答他，只是继续告诉他我察觉到的问题：“所谓扁平化组织，就是老板必须拥有绝对的领导地位。管理部门完全听从老板的指示行事，没有实权。这么一来，如果以现在的速度继续成长，贵公司的组织在几年之内就可能会产生裂痕。对了，你应该不是在这家公司的创业时期就已经在那工作的吧？”

“没错，我是最近从别的公司跳槽过来的。”

“我以下说的只是一般而论，或许与你无关。不过，有这种制度的公司，从别的地方挖角过来的职员业绩越出色，大概就会越难在公司生存。如果有这种情形，首先要和周围的人统一步调，做一点妥协，工作才能顺利进行。”

就像这样，只需要一点点公司信息，就可以看出经营者的家庭状况、公司组织内暗藏的地雷何时爆发，甚至可以知道谁会是点燃导火线的人。我所作的推测，可以归纳成下列几点：

老板的要求永无止境，员工好像是来帮老板踩刹车似的，问题员工陆续出现；

业绩越好，组织的问题越大；

拥有绝对领导权力的老板一旦动力枯竭，公司就会动摇，且可以用企业的生命周期来预测危机发生的时间；

令人意外的是，制造公司混乱的竟是最受老板信赖的左右手；

公司的开朝元老都站在同一阵线，异议分子经常受到排挤；

老板的父亲非常严厉，而老板对父亲有诸多不满；老板的家庭出现问题，特别是在孩子身上。

幸福的家庭造就成功的事业（4）

“为什么你连这样的细节都推测得到？”

因为我懂得企业成长剧本的发展模式。它的种类并不多，只不过企业虽然业态单纯，但由于舞台、演员不同，看起来让人有种很复杂的感觉。日本全国有200 万家公司，一般人会以为这200 万家公司都有自己独特的成长模式，其实顶多不过三四种罢了。

我知道一定会有人反驳：“别傻了，这怎么可能！”他们一定相信每家公司、每个家庭都有自己的故事。好吧，我再问各位读者一个问题：“以电影为例，截至目前，世上已有几十万部了吧！这几十万部电影故事，大家认为有几种发展模式呢？”

我们普遍认为每部电影的故事情节都不相同，但是，如果只观察剧本的走向，就会发现电影其实真的就只有几种模式。而且，有超过九成以上的人都依循着神话学者约瑟夫·坎贝尔（Joseph Campbell ）所分析的神话发展模式－－英雄成长故事。举凡《星球大战》、《泰坦尼克号》、《公主日记》、《千与千寻》等电影的故事发展模式都是一样的。换句话说，我们其实只是在重复观看这些模式，只不过因为换了舞台和演员，我们就不觉得腻，还是愿意掏钱去看罢了。

就像看电影一样，经营者经常以为自己的方式独树一帜，其实和别的公司大同小异。问题就在于经营者若看不透这些模式，只能任其摆弄了。到头来，每家公司都会犯同样的错误，而且在问题浮出水面之前，他们并不会进行任何改善。到最后，连家人和员工都成了牺牲品，就像其他公司一样。

当然，我知道把所有的事情都模式化，容易走进一种套路，还要冒着丧失独创性的风险。不过，目前，我认为看不清模式而受其摆弄的风险，要比其他风险大上好几倍。我们必须熟知模式，才有跳脱模式发展自己的可能；要知道自己正走在埋有地雷的道路上，遇上时才能够妥善处理。

以地雷为例或许有些危言耸听，这本书的本意也不是要吓唬你，或是教你不要急于求成。虽然我的确因为踩到地雷而吃尽苦头，但现在回想起来，那些苦头正是让我日后产生更大动力的上佳礼物。如果当时我犹豫不决，不敢踩下去，现在就没有感谢奇迹、感谢丰富人生的每一天了。所以，我接下来想要传达的，并不是如何避免踩到地雷。困难和危机其实是无法避免的，但我们仍然可以巧妙地渡过难关。

幸福的家庭造就成功的事业（5）

当你渡过难关以后，眼前将出现超乎你想象的景色，这个新发现会激励想追求成功的人。然而，在成功的故事里，有人最后决定自我超脱，也有人仍禁锢其中。我写这本书，并不是要教你避免受困于成功的枷锁，而是要指引你释放潜在的能量，给你面对困难、克服危机的信心。其实，这本书真正的主题是如何在事业与家庭之间取得平衡，以及如何让公司稳定成长。我以小说的形式书写，可以使广泛的题材维持一贯性，让读者更容易理解。

它虽然是小说，却绝非杜撰。故事内容并未影射任何特定的人物或公司，而是以我自己的亲身经历，并参考其他许多真实故事写成的。在认识好几位成功经营者之后，我惊讶地发现了这些类似的模式，去芜存菁后，就写成了这个故事。因此，我相信商场经验越丰富的人，就越能体会到本书内容的确与现实世界紧紧相连。

如果你顺着故事的时间轴去思考，就可以预测到公司接下来可能会发生的问题，从而培养洞悉危机的能力。书中的主人公寻求解决对策的过程，也像推理小说一样引人入胜。我还特别将一些实战知识融入书中的人物对话，让读者可以自行运用于解决公司组织发生的问题，因此，本书的内容会比单纯的商战书实用许多。对于热心学习的读者来说，第一次可以看故事情节，第二次可以同时思考如何应用在自己的公司管理中。相信会有一举多得之效。

虽然故事的主角是一位白手起家的创投企业经营者，但我认为书中所探讨的弊端适用于各行各业。如果你身边有同事或友人正遭受困扰，不妨一边阅读此书，一边对照他们的状况，找出症结所在，或许能够助他们一臂之力。前言就暂且写到这里，让我们揭开序幕吧！故事从一个上班族的某一天开始。

逼上梁山（1）

当他回过神来，才发现自己在书店里面。已经好几年没趁午休到书店打发时间了。以前进书店，他总是习惯性地直接走到想买的书那一区，但现在脑子却是一片空白，连自己想找什么都不知道。或许，他根本就不想买书，只是想在茫茫人海中找一个可以独处的地方吧。青岛拓感觉自己好像快要消失似的，呆呆地望着眼前的书架。

世事难料。

今天公司下达把青岛拓转调到子公司的人事命令。他甚至没听说过“转调”这个字眼，一般都说“派赴”。转调和派赴，到底有什么不同？派赴的意思是将来还会调回总公司，薪水也由总公司支付。转调则意味着没有机会再回总公司了，同时意味着减薪。公司的目的，其实就是让转调的职员自动请辞，或是以业绩不佳的名义清算。（说穿了，转调就是变相的裁员嘛。）

阿拓认为转调就是烙上失败的印记，这表示公司判断他没有能力。（才三十三岁就要被裁员了吗？我这么努力，为什么得不到认同？）如果痛哭一场，应该可以让自己轻松一点。可是他已经没有感觉了，他的心已经麻木了。阿拓抑制住情绪，让自己停止思考，这样才能止住心里的伤口流血。

的确，他曾经听说公司业绩正在下滑。昨天在酒吧里，他还与同事讨论公司什么时候会开始裁员，谁将会被裁掉。

“公司的方针好像敲定啰！明天开始，可能会叫人单独面谈。”

“为什么要单独面谈？”

“一次性公布裁员名单可能会引起抗争，一发不可收拾，这样才可以分散不满声浪啊！”

希望被裁的人不是我！大家彼此心照不宣。

其实，这里面最忐忑不安的就数阿拓了。因为他的儿子刚出生三个月。（家有妻小却失业？这并不是我人生计划的一部分啊！）而

且，阿拓是半年前才进这家公司的。（要是现在被裁掉，还能找到工作吗？）他脸上的镇定表情骤然消失，面部肌肉紧绷。他对于写履历表已经感到厌烦，更受够了面试的屈辱。

阿拓任职的数威股份有限公司，一直到几个月前，还因为业绩急速增长而受到媒体争相报道。公司创业短短五年就成功上市、具有领袖魅力的老板、以实力为依据评价员工，二十几岁就达到年薪2 000 万日元的薪资制度等等，无一不成为热烈讨论的话题。

逼上梁山（2）

阿拓大学毕业后就进入一家颇具规模的制造企业，谨守本分地努力工作。他下了很大的决心才跳槽到这家创投公司。他也知道这件事令父母很失望。阿拓的父亲是一家银行的经理，他认为在什么公司工作、具有怎样的社会地位，就是判断一个人的标准。依他的标准，到外商公司或是创投企业工作都是一种赌博行为。

继续待在大公司，至少可以过得安安稳稳。但对阿拓来说，那种安稳感正是他想摆脱的。他不经意间看到坐在隔壁的五十几岁的上司：他眼神浑浊、脸色蜡黄、头发稀疏，还有一个满是肥油的大肚。（再干下去，我也会变成这样吗？）房子，这辈子是没指望了。就算硬着头皮买，充其量也只能在郊外买间小公寓，还得付30 年的房贷。（这跟奴隶有什么两样？“房奴”这个词形容得真贴切！我的人生绝不能就耗在这里。绝不！）他在心里不断地重复这句话。

与其选择能够预期的疲惫不堪的将来，阿拓宁愿冒着失去安定生活的风险，为自己开辟一条可以发挥实力的光明道路。他瞒着父母开始找工作。经过五家公司的面试后，进了数威公司。数威公司薪资采取年薪制，一年700 万日元，比原先期望的待遇少了一点。不过公司表示，只要有实力，也有可能几年内就调到1 000 万左右。

当他进入这家备受瞩目的公司时，身边的朋友都非常羡慕，甚至特别为他庆祝。当时阿拓也意气风发，心想接下来要好好面对挑战。可现在却……他的心情跌落谷底。就是这时，他无意识地走进书店。没什么特别目的，只是除此之外，他已没地方可去了。

阿拓正要走向平常偏爱的书架，好像被人叫住似的回头一看，一本书吸引住他的目光。书名看起来很诡异－－《睡着成功》（The Power of Your Subconscious Mind，又译为《潜意识的奥妙和力量》），约瑟夫·墨菲（Joseph Murphy）著。

（要是躺着睡觉就能成功，每个人都是大富翁了！）

换成从前，阿拓对这种书一定是嗤之以鼻，根本连翻都不会翻。可他现在彷徨无助，只想找个寄托。他看了看四周，悄悄从书架上取下这本书，随便翻了几页，注意到了显意识、前意识、潜意识、暗示等心理学专有名词。（看起来不像是什么不三不四的书。好吧，就拿来解解闷吧！）他说服自己买下这本书，可是又不想只买一本，于是又拿了大前研一的新书和一本名为《MBA 最强攻略》的外版书，这才走向收银台结账。这时的阿拓压根儿没想到，这本书竟成为他人生中的一个转折点。

逼上梁山（3）

友纪子“哦……”了一声，就没有再说什么。当阿拓告诉妻子转调的事情时，妻子脸色一下子沉下来，不过马上又恢复原状，从表情看不出她心里在想什么。她一边听阿拓讲，一边给孩子喂奶。（她是对我失望透顶了？还是根本就搞不清楚状况？）阿拓耐不住沉默，干脆向妻子摊牌：“我不想接受转调、任人宰割。我想自己独立开公司。我再也不能忍受把履历表一改再改，还得去面试，让人质疑我的能力。”

友纪子没有回答。新一吃完奶后，友纪子便哄他睡觉。这段时间，阿拓静静地一张一张地看着桌上的家庭照片。（为了让这个家庭幸福美满，我不能再这样下去了。）阿拓心里这么想着，随手拿起一张照片放进皮夹。新一入睡后，友纪子边泡红茶边问：“那你打算开什么样的公司？”

“我还没决定……不过一定要是了不起的大事业。”阿拓说“了不起”的表情，就好像小孩子在自夸一样，让友纪子的脸上恢复了笑容。“如果是了不起的事业，那很好啊，就做做看吧！你不是很早以前就想自己开公司吗？只不过是提早一点而已嘛。”

友纪子的心里应该是担忧的。不过，状况越不乐观，她越会说振奋人心的话。从他们开始交往的时候她就是这样，这是她天性的一部分。

阿拓和友纪子是大学时代的朋友介绍认识的。第一次见到她时，套句比较俗的说法，他有一种被“电”到的感觉。（世界上真有这么可爱的女孩子。能娶到她的人，该有多幸福啊！）阿拓每次与她交谈，都觉得心灵相通、趣味相投，两人也都挺有幽默感。阿拓曾经对友纪子说：“我们之间有一条红线牵着。”

当时阿拓用开玩笑掩饰害羞，间接表达自己的感情。

“哦，是吗？”

友纪子的表情一下子变得认真，举起手来看了看说：“我怎么看不到？”

她的反应让阿拓扑哧一声笑了出来。“现在可能看不到，时间久了，就看得到啦。”他们彼此都笑了。

后来，两人就变得形影不离。结婚后，很快就有孩子了。孩子三个月前出生，他们成了爸爸和妈妈。新一出生的时候，阿拓心想这孩子不是凭空诞生的，在这之前，他一定就待在某个地方，只是我们看不见而已。因为，他怎么也回想不起新一出生前的日子了，那种感觉真是不可思议。

逼上梁山（4）

“你想开什么样的公司呢？”对于妻子的疑问，阿拓这次很认真地回答：“我想开企划制作公司，先从帮人家设计网页或程序开始。”

说真的，这到底能不能成功，他自己也很没底。向妻子说明计划的时候，也没有那种电流穿过脊背的兴奋感。他知道大方向应该没错，可脑子还是模模糊糊的。制作网页或程序，其实就是阿拓目前工作的延伸，这一点倒不需要担心。令人不安的是收入。孩子出生不久，阿拓和友纪子就搬进了大一点的公寓。虽然离车站有点远，不过家庭成员增加了，还是需要大一点的空间。搬家费用比预期高出很多，搬完家，钱也花得差不多了。原本以为银行存款还够用，现在就有点令人担心了。

“做网页的话，我不也帮得上忙吗？”友纪子又说了一句让他振奋的话。她曾经从事过计算机讲师的工作。“不过，我还得照顾新一，可以帮忙的时间就有限了。”这就够了。姑且不论她能不能帮忙，对阿拓来说，妻子的安慰就是最大的支持。

“至于办公室，就先用那个两坪半 的房间吧！那里有衣橱，不过应该有空间放书桌才行。”

阿拓心里想的是西边那个用来堆放杂物的小房间。他现在的公司位于涩谷最先进的大楼里，要一下子从市中心的24 层大楼搬进两坪半的小房间，若说心里没有落差那是骗人的。不过，创业艰难，租办公室只是徒增开销。可是，放了书桌，衣橱的门就打不开了，友纪子会不会觉得很困扰呢？但友纪子只是轻描淡写地说：“好啊，我要打开衣橱的时候，你帮我挪开桌子就是了。”

“谢谢！你真的帮了我一个大忙。”“话说回来，你怎么找客户呢？”友纪子的随口一问让阿拓不知该怎么回答。他的确思考过，只是向别人解释的时候，却又担心会不会太过天真了。“对哦，说到找客户……”他刚开口，就被孩子的哭声打断了。新一出生以后，他们夫妻

的生活就完全以孩子为中心了，想找时间好好聊聊都不容易。“他应该马上就会安静下来了，你先睡吧！”

友纪子体贴地说。想必她对阿拓落寞的心情感同身受。阿拓躺在床上，想着他的事业必须要有更具体的计划才行。现在连开发客户这么要紧的事都没有头绪。

他从公文包中拿出今天买的那本墨菲博士的《睡着成功》。（既然运用潜意识就能成功，等一下就要睡了，就先看看吧！）翻开书之后，阿拓立刻就被其内容所吸引住了。

隔天，阿拓自己出去吃中餐。他喜欢一个人吃饭，可以专心看书。他点了意大利面，然后在餐点送来前的空当继续阅读。

“你的潜意识只接受你曾经看过、听过的，或是你想相信的事物，它是你经验的沉积。潜意识既不会思考，也不会和你争辩什么。它就像土壤一样，不管好的种子还是坏的种子都接受。然后有一天，种子便随着你的外在经验萌芽。”

逼上梁山（5）

读到这一段时，好像有什么牵动了阿拓的心。（负面的、具破坏性的思考，就在我潜意识里不断产生负面能量吗？对啊，这次我确实变成公司裁员的对象，因为我总是不安地认为自己有可能被裁掉，也经常挂在嘴上。难道是裁员这件事烙在我的潜意识里，所以才变成现实的吗？）阿拓惊讶地发现，原来是自己在伤害自己，同时也觉得心里涌起了一股动力。（裁员在这么短的时间内就变成事实，可见我潜意识很强啰！既然我的潜意识有这么强的力量，或许我真的可以在短期内成功！）

正当阿拓专心思考这件事时，突然有人叫他："青岛兄，你手上那本书好看吗？"阿拓一抬头，认出那是以前公司的上司神崎宏，他现在独立开了一家会计事务所和企管顾问公司。他有系统地拓展业务，又因高质量的会计服务而颇受好评，一年之内就招揽到了100 多家客户公司。刚满四十岁，据说年薪已经过亿了。

说到年薪，有人只是虚张声势，也有人是真材实料。阿拓本来以为那些在六本木Hills 之类的市中心大楼工作、总是身穿名牌西装、能说流利英语的高级主管，才是高年薪的一群。直到遇到富豪榜上有名的神崎，他才知道那都只是自己的想法。那些穿着名牌西装的，年薪再高也不过2 000 万日元上下。他们希望让别人觉得自己是高薪一族，所以才需要亮丽的名牌服饰作为伪装。

神崎就不同了，他总是一副逍遥自在的样子。蓝色衬衫配上白色长裤，可以感觉到他在着装上很花心思，但给人感觉很自然。年薪不高的人，有假装年薪很高的必要。而真正拥有高年薪的人，就必须让人以为自己年薪很低，因为他知道年薪一高就会带来种种麻烦。神崎怎么看也不像年薪很高的人，他的外表完全是普普通通的人。

"墨菲定律啊，我也读了不少相关的书呢。"他看到阿拓手上的书后这么说。跟神崎读过同一本书，让阿拓感到很高兴。

“我昨天刚买的，看得欲罢不能。墨菲定律说不定真有其事呢！”

神崎的表情变得高深莫测。

“是真的啊。”

神崎压低声调继续说：“有钱人都知道，不过并不会太张扬。”

阿拓原本以为这只是胡诌的一本书，却连神崎这种事业有成的人也认真看待，令他感到相当惊讶。

“青岛兄，我还有一点时间才赴约，有兴趣一块儿喝杯咖啡吗？”这个邀约让阿拓相当心动。（这可是直接和亿万富翁对话的机会哦！反正下午的工作也没那么忙，应该可以挪点时间出来吧！）

阿拓考虑过后，便拨电话给公司，说会晚一个小时回去。挂上电话后，阿拓和神崎便在附近找了一家咖啡厅。咖啡厅里有许多穿戴名牌服饰的男女上班族。人声鼎沸中，与神崎的谈话彻底改变了阿拓的人生观。

餐巾纸上的蓝图（1）

他们分别点了卡布奇诺和意式浓缩咖啡。在等服务生送来时，阿拓开门见山地说："公司下个月要把我调到子公司……其实就是裁员啦。我想趁这个机会，干脆自己出来创业算了。"阿拓觉得这件事就够大的，所以也期待神崎会有"那真是太糟了"之类的反应，可结果完全出乎他的意料。

神崎的语气像"今天天气不错嘛"那样地轻描淡写："转调哦，那真是太好了。你很走运呢！"

阿拓听了有些恼火。他自认成了公司牺牲品，怎么能说幸运呢？"转调是走运？此话怎讲？"

"哈哈，真不好意思。其实我在上一家公司也曾经快被裁员，当时我很生气，不过现在反而觉得很感谢呢！如果受到公司的肯定，我也不会考虑自行创业。时代变化的脚步太快了，谁也挡不住。想在这种巨变的时代里生存，非得自己先改变不可。所以啊，年轻时先有被裁员的经历，其实是很幸运的事。要是五十几岁才碰上裁员，那可就大大不妙了。被裁员这种事愈早发生愈好！"

阿拓没想到连神崎这么优秀的人，也有差一点被裁掉的经历。

"神崎兄，真是谢谢你，听你一席话，我好像又充满了干劲。"

"青岛兄，你今年多大了？"

"你叫我阿拓就好了，大家都这么叫我。我今年三十三了。"

"这是最适合创业的年纪。"

听到神崎这么说，阿拓觉得很开心，郁闷的心情顿时烟消云散。

"结婚了没？"

"结了，去年孩子也出生了。"

"那真是恭喜了！有照片吗？"

阿拓拿出皮夹里妻子和儿子的照片。神崎盯着阿拓递给他的照片，用不同于关爱的表情认真看了许久。阿拓很想问他照片里有什么

问题，不过终究没有开口，因为他心里还有其他更重要的问题。

“神崎兄，我想请教你一个比较抽象的问题。该怎么创业才会成功呢？”

“嗯，这个嘛……”

神崎的眼神飘向右下方，像是在回顾他自己的过去。

餐巾纸上的蓝图（2）

“这样吧，我们来聊一聊我七年前创业的情况，怎么样？”

“当然好！”

神崎调整了一下呼吸，把视线移向左上角，思考了几秒之后，盯着阿拓，直接切入主题：“以不动产为例，成功的关键第一是地点，第二是地点，第三还是地点。那你觉得做生意成功的关键是什么呢？”

“应该是顾客吧！只要顾客有需求，商品就会畅销啊。”

“嗯，你这算是课本上的标准答案。不过，也有很多商品即使有市场需求，却还是卖不出去吧？”

“也对，那什么才是关键呢？”

“我再问你，我前阵子看到一个电视节目，正在介绍中国的一个年轻富豪，大概四十岁，成天搭着飞机到处跑，买了一大片土地盖公司，还有城堡一样的豪宅。主持人问：‘这位青年实业家到底是做什么生意呢？’阿拓，你觉得他是做什么生意呢？”

“应该是像比尔·盖茨或孙正义那种计算机相关产业吧？”

“哈哈哈！我当时也这么想，结果却答错了。他的公司是制造空调设备的。”

“空调？”

“你想想，现在在日本，制造空调设备能成为搭着飞机到处跑的大富豪吗？”

“应该不可能吧！”

“是啊，不可能，就算松下幸之助生在21 世纪，他在这时做空调设备，也绝对不可能成为大富豪。不管换成哪个天才经营者，在当今日本，都不可能靠制造空调设备发大财的。我想说的是，创业能否成功，和有没有经营头脑，其实没有必然的关系。”

“那成功的关键到底是什么？”

“时机。做生意成功的关键，第一是时机，第二是时机，第三还是时机。在什么时间点加入市场，才是制胜关键。只要在正确的时机加入，公司就可以顺利上轨道。业务一旦上了轨道，接下来的营业收入就会像搭手扶梯那样，自动攀升。

“不论读多少自我启发的书籍，拥有多高明的销售手腕，或是花多少的时间投入，如果不看准时机就加入市场，不仅前途坎坷，而且最后剩下的只有还不完的债务。相反，只要时机对了，不管经营者的能力多低，公司都能够快速地成长。

餐巾纸上的蓝图（3）

“你知道很多网络购物或手机经销公司都发行股票吧？那样的产业，就算经营者能力再强，都很难让公司成长到股票上市。可是，有部分看准时机的公司，却能在短期之内上市。结论就是：公司得以成长或是遭到淘汰，取决于加入市场的时机的好坏。”

阿拓虽然听得懂神崎的理论，却又有点不满他把问题过于简单化了。

“只要看准时机”这么简单的理论，怎么能让公司业务长期发展呢？阿拓小心措辞，尽量不让对方察觉其内心不舒服，“你的意思是，只要选择热卖商品就会成功吗？”

“不太一样！”

神崎拿起一张餐巾纸，摊开放在桌上，用笔画了一个图表。

“你知道成长曲线吧？”

“嗯。”

“MBA 书上只有短短几页说明，不过这个成长曲线的知识可就博大精深了。成长曲线可说是包含了所有成功创业所需的知识，可以让你的人生发挥出十二分的潜力。你知道成长曲线可以分为四个时期吧？”

“就是导入期、成长期、成熟期和衰退期，对吗？我听说过，这就和人的成长一样，不管什么公司或事业，都是从幼儿期成长为青年，然后经过壮年期再迈入老年。”

“没错，那你觉得什么时候是加入市场的好时机？”

“一般的答案都是成长期吧！不过，我听说衰退期才是好时机。成长期的竞争太激烈，没什么利润可图，所以应该选择竞争比较少的成熟期或衰退期。”

“嗯，看来你也做了不少功课。这也是一种看法。不过，换作是我，我还是会选择成长期。成长期的获利大概占事业总收益的80%～

85%，导入期和成熟期的收益各占7.5%～10%，加起来也不过15%～20%。

“有些人建议不要在成长期加入市场，说得正确一点的话，指的是在竞争激烈的成长期后半段已经没有什么利润可图。就像报纸上报道某家公司的股票价格连续飙涨的时候，股价就已经太高，不适合再出手买的道理一样。不过，如果是在成长期的前半段，竞争对手少，股价也还没崩盘，还是能够掌握商机的。”

“可是，真的能赶上成长期前半段商机吗？这应该不容易吧？”

“只要有足够的知识和信息，就可以进行预测。还有，随时留意相关信息也是很重要的。日本经济高速增长的时候，随着整个经济体系的成长，稍微加把劲就可以有不错的获利。可现在不一样了，每一种行业都有各自的成长曲线，如果不能准确估计，就无法顺利推动业务。现在很多产业已经从成熟期进入衰退期，在这波几乎探底的不景气当中，创业者一定要志在攻坚才行。那么，我问你，什么是成功的最关键点？”

“看准投资的商品或事业。”

餐巾纸上的蓝图（4）

“没错，从石砾中找出钻石原石是很重要的。普通的石头再怎么打磨，也不可能变成钻石。所以，就需要有分辨普通砂石和钻石的知识。

“中介公司必须能够区分好卖和不好卖的房地产，专业股票投资人就得具备看准股票能否获利的眼光，这些道理都是一样的，所以经营者当然也得判断事业能否赚取利润。遗憾的是，很多人在创业之初不去考虑努力寻找钻石原石，只会拿眼前的石头来打磨。他们都很努力、坚持、乐观，会一直打磨到资金和体力用尽为止。”

阿拓听到这里，想到正在计划中的网页制作，不就是拿眼前现成的石头来打磨吗？这使他开始坐立不安，继而很自然地想安慰自己：“若是本质不错的石材，再稍加打磨，应该也能有所作为吧？”

“这话虽然不错，但打磨石材却很耗费时间。况且，人可以消磨的精力有限，所以很多公司在努力结成果实之前，就已经先倒下了。

“如果有过一次操作成长期商品的经验，应该就可以体会了。成长期商品所吸引的顾客群与成熟期是完全不一样的。成熟期的商品必须靠卖方主动出击，但是成长期的商品却会让顾客不请自来。

“譬如我有一个客户，他也是自行创业，专门贩卖保健产品，比方说那种贴在脚底就可以消除疲劳的贴布。这种保健产品在开发新顾客时，平均在一个人身上要砸下2 万日元左右的广告费。不过，因为这家公司的贴布后来热卖，变成花在新顾客的广告费可以压低到平均约3 000 。

“以这种水平来看，新顾客第一次购买就可以将广告费打平，剩下的就都是利润了。这样一来，顾客和利润会与广告量成正比。把利润再投资到广告上，又可以吸引其他顾客来购买。他们公司就是靠着这种良性循环，创业才短短一年，顾客名单就已经高达2 万人。一般来说，以前的生意想达到这种水平大概要花上五年时间。可是操作这种

已进入成长期的商品或事业，就可以在一年之内成长到与过去五年时间相当的顾客量。

“顾客人数越多，公司的营运越稳定。阿拓，你觉得这家卖保健产品的公司有了两万名顾客，他们的事业会怎么发展？”“我想不出来。”神崎将餐巾纸反过来，开始计算公司获利。

“如果不贪心的话，可以一辈子都不愁吃不愁穿了。假设一个客人两个月买一次这种脚底贴布。不可能两万人都买啦。以20/80 法则来看，假设有4 000 人购买，每次的购买金额算得保守一点，5 000 好了，一年买6 次的话，一个人3 万日元，一年的营业收入就有1.2 亿日元了。保健产品的毛利大概是一半，就是6 000 万日元。这家公司没有什么职员，所以利润几乎都进了老板的口袋。

“不过，光是这样还不够。平常要和顾客搞好关系，下次推出新商品的时候，他们就会再次光顾，购买金额轻轻松松就会超过1 万日元。这么一来，年营业收入就会变成2.4 亿日元，占一半的毛利也超过1 亿日元。况且，旧顾客还会介绍新顾客，开发新顾客的广告费成本就会越来越少。”

“年营业收入虽然不高，可是利润不少呢！”

“对啊，一些开销当然还是要的，不过也算是稳赚不赔的生意。这种年营业收入2 亿～3 亿日元规模的事业在日本非常多，老板当然也希望继续扩大规模，而且这种类型的公司其内部组织不会太复杂，很多都是所谓的‘幸福企业’。”

餐巾纸上的蓝图（5）

阿拓算了一下，比他现在的年收入多了一位数。从前看那些在大公司闪闪发亮的办公室里上班的人，总觉得很耀眼。可是看看他们的收入，就算上市公司的主管阶层也不过年薪2 000 万～3 000 万日元，富豪排行榜上却净是整形外科的院长、经销保健食品或内衣公司经营者，这些人每年的纳税额都高达5 亿日元、甚至10 亿日元。阿拓以前总是想不通，到底要怎么做才能赚到这么多钱。听了神崎一番话，他好像已经找到了解开谜底的钥匙。

神崎接着说："当然，做生意也不能只计算盈亏。光是赚钱这个理由，是没办法让你乐于工作的，一定要有能够唤起你的热情的因素。因为在创业阶段，必须一天24 小时、一年365 天时时刻刻考虑商品的事情。如果不是自己感兴趣的商品，就算赚再多钱，你还是不会快乐的。

"大部分人会在喜欢的事情和赚钱的事情之间摇摆不定，结果因犹豫不决而一事无成。赚钱和开心工作是可以两全其美的。投注热情在工作上是理所当然的事，事业的架构就是借此建立起来的。你必须要有能力顾及理想和事业。有热情的经营者，会很认真地看待商品，会从心底里喜爱它，并且衷心期待能够将它拓展到全世界。

"我刚创业时，最初的客户是一个农家，老板将采收的农作物做成不含添加物的腌渍酱菜，利用邮购的方式销售到全国各地。他们家很大，约有200 坪。老板平常就穿着日式工作服，逍遥自在，还是地方上有名的士绅。他有个女儿正在上名牌大学。因为怕缴很多税，所以他把收入尽量控制在2 000 万日元左右。

"我当时很惊讶，因为以过去的观念来看，觉得公司名气越大就越安定，收入也比较高，从来都不知道人生还有其他的选择。

"想在这个说变就变的时代追求安定，就不能依赖大公司。所谓安定，是跟自己开创人生的能力成正比的。可是有许多人，只忙着奔走

在别人铺好的轨道上，却渐渐失去了自己铺路的勇气。”

阿拓继续追问，希望能够从神崎身上得到更多拓展业务的灵感：“我想自己铺路，可是却不得其门。用钻石的原石来比喻成长期前半段的商品或事业，这个道理我懂，可是，当今日本几乎所有产业都呈现饱和状态了吧？”

“这是一般人的想法。其实，自己创造未来才是最快捷的预测未来的方式。”

神崎又另外画了一个图表。

“很多人以为成长曲线进入成熟期就结束了，其实，看不看得出成熟期之后的变化，决定了一个人是否有能力赚钱。”

“成熟期以后，不就进入衰退期了吗？”

“没错，什么都不做的话，当然会开始衰退。可是，在这里多动一点脑筋，结果就很不一样了。不管是商品或事业，所谓的成熟期，其实就是下一个时代的开端，那么下一个时代的开端，就是创新的最佳时期。

“以计算机发展为例，从主机计算机到办公室计算机、个人计算机，然后研发出笔记型、掌上型，这是在大的曲线上又有小的曲线。这些小曲线累积下来的结果，就形成计算机深深渗透我们日常生活的大变化。因此，我们就可以预测，到了成熟期后半段，可能又会出现新的机种，让其成长曲线一直延续下去。

餐巾纸上的蓝图（6）

“创造出主机计算机，并把它推向市场，或许要天才才办得到。但是将主机计算机缩小，进行加强性能等改善，创造出新的成长曲线……这些事只要动动脑筋，凡人也可以办得到。”

“你的意思是说，如果看不出成长期，也可以观察现有市场，看准成熟或是停滞的时机，再创造新的曲线就可以了吗？”

“没错。”

“可是，要怎样才能创造新的曲线呢？”

“根据统计，看准现有市场的灰色地带创业，就有相当高的成功概率，比方说资源回收的市场。你觉得现在的资源回收业处于什么时期？”

“应该是成长期，而且已经进入后半段了吧？这个行业可以说是过度竞争了。”

“你分析得没错，不过，会赚钱的人可不这么想。如果你仔细观察，他们的售价都是进价的二三十倍，还有哪一行的毛利比这更高呢？那些面积只有三四十坪的资源回收店的老板，可都是开奔驰呢！

“综合资源回收行业可能处于过度竞争的现状，可是如果缩小商品范围，只做特定项目的话，还是很有希望的啊！实际上，现在已有锁定厨房或办公室用品的资源回收公司了，并且正在快速成长呢！

“我再举个例子：你看看人力派遣公司，综合人力派遣可能已经过度竞争了，可是如果只经营会计、程序设计师、治疗师、按摩师等特定人才的派遣，还是有很大发展空间的。”

“所以，就算是已经成熟的综合行业，只要找到值得专精的领域，也可以创造出新的成长曲线，对吗？”

“对，当然啦，不是只有专精某一项目才可以开拓市场，但它的确是一个强有力的切入点。”

“我刚才突然想到，如果说成长停滞就是下一个新成长曲线的开端，以日本来说，现在正是次世代逐渐抬头的时期啰？”

“没错。现在几乎所有的产业都已经成熟，表示大好时机就要来临了——对阿拓你这种拥有创造力的人来说。”

听神崎这么一说，阿拓不禁心头一震。因为，今天和神崎聊过之后，阿拓已经很清楚自己完全没有创造力。老实说，他太天真了。他原本以为靠着制作网页和程序，只要埋头努力就会有结果。可是，现在制作网页的市场已经再成熟不过了，他相当于随便捡块石头来打磨而已。（我该怎样创造新的成长曲线呢？）阿拓在脑海中不停地搜寻这个问题的答案。

看一看手表，不知不觉已经过了一个小时，再不回公司就不妙了。

阿拓向神崎道谢，表示自己必须离开。

神崎以包容的笑脸回答：“有问题随时来找我，我们一起商量。”

“真的可以打电话给你吗？”

“当然啊。我们曾经在同一家公司工作，看在同事的缘分上，你不用客气啦！”

“真是谢谢了！我会把你今天告诉我的事情当做参考，重新计划如何创业。”

其实，阿拓的脑子因为和神崎谈话接收到大量信息而陷入混乱。临别之际，神崎又说了一句耐人寻味的话，让阿拓的脑子更加混乱：“如果想成功，就要留意偶然的事情。千万别把偶然当偶然。”（这到底是什么意思呢？）阿拓带着满腹疑问，一步步走回公司。

餐巾纸上的蓝图（7）

“你这次又想搞什么名堂？”阿拓父亲的怒骂声传遍了家里的每个角落。他涨红着脸，嘴都气歪了。阿拓星期六晚上回到老家，告诉父亲他要创业的事。阿拓觉得自己都三十三岁了，父亲总不会干涉自己的人生吧？不过，他大错特错。父亲之前的沉默，根本就是暴风雨前的宁静。阿拓立刻用几分钟的时间，向父亲简单地说明他的计划。

“我想开一家企划制作公司，就是专门做网页和网络系统的。”

阿拓声音颤抖。他自己也很清楚这个计划其实完全不具说服力。

“然后呢？你认为做那个能有多少营业收入？”

“第一年希望能够做到1 亿日元。”

父亲忘了生气，整个人都傻住了。

“你已经三十三岁了，还这么不知天高地厚。想赚1 亿日元，你知道需要雇用多少人吗？”

父亲是银行分行的经理，他很清楚在这个时代要维持一家公司有多么困难。但是，阿拓却不以为然。

“不，我打算尽量不请人，自己打理。”

“岂有此理，公司是不可能一个人撑得起来的。”

“我当然不是要单打独斗，而是用外包的方式，以团队来经营。”

父亲仍然嗤之以鼻。

“笨蛋！你本来在公司做得好好的，偏偏要去什么创业投资公司，结果半年就被裁员？你这种人就算独立，能搞得出什么名堂？”

前些日子好不容易修复的父子关系，现在又开始瓦解，阿拓觉得很痛苦，好像旧伤口又裂开了，缓缓地流出血来。（原来，我们的父子关系从青少年时期就不曾改变。）他从未与父亲心平气和地谈过话。父亲总是一味强迫阿拓接受自己的想法，而阿拓也一直都为反抗而反抗。多年来，这个家就处在这种压制与反抗的拉锯战当中。（父亲是不会听我的意见的，说什么都没用了。）

不知从什么时候开始，阿拓为了自我保护，对父亲冻结起自己的心。与其和父亲对峙，还不如选择逃避、不见面，这样去维持家人之间的和平。当然，阿拓并非完全没有受到父亲价值观的影响。一直到几年前，他还认为应该像父亲所说的那样，找一家稳定的企业栖身，循序渐进，去享受幸福的人生。而妻子友纪子也是因为阿拓的这种观念，才安心嫁给他的。

餐巾纸上的蓝图（8）

但是，当兴银、长银、日债银这些在父亲的那个时代曾象征精英的信用银行成为历史时，日本竞争力的源泉，也就是所谓的终身雇用制也已经成了过去式。环境变了，阿拓想活得有尊严，就非得改变观念不可。阿拓希望父亲能够理解自己的想法。

在父亲的孩提时代，一家公司的寿命约有60 年。但是到20 世纪70 年代，一家公司的寿命变成30 年，现在又缩短成15 年。看来到了2010 年，会再缩短成10 年吧！

按照彼得·德鲁克的说法，公司、企业的寿命居然比一个人一生工作的时间还短，这还是史上头一遭。

过去，一个人一辈子只需要一份工作。以印刷工人为例，他这辈子可以只靠一项技能维持生计。但是现在，即使身有一技之长，公司却先宣告寿终正寝。换句话说，在我们这个时代，人在一生中必须得有各个方面的能力。

在这种环境中，只有具备顺应时代潮流的应变能力才能带来安定。这个时代不允许我们死守着现有招牌或地位，而要抛开那些旧包袱，柔软地变化，才能够创造出新价值。阿拓希望父亲理解自己对这个时代的解读。但只要他一开口，父亲就马上不分青红皂白地反驳。虽然父亲心里也很明白这些道理，可是听在耳里，就好像是自己的生存哲学被否定了一样，说什么也没办法敞开心胸予以接受。

父子两人的经历差异实在太大，不管阿拓再怎么委婉地解释，始终没有交集。虽然他们自以为彼此说的是日语，其实却像是地球人和外星人在比手画脚地交谈。

“你是不可能成功的！”

父亲的语气，好像希望看到自己失败一样。母亲也和父亲一个鼻孔出气，叹口气说：“真不知道你这孩子到底在想什么！”这一声叹息，让阿拓觉得再也没有必要解释什么了。

“随便你！”结果，又是与父亲不欢而散。每次都是这样。

这只是一场企图控制对方的争论。双方都对这一再重复上演的戏感到非常疲倦。把家人当避风港根本是一种空想，阿拓总是被家人刺得遍体鳞伤。家人只是相处在一起，心却离得很遥远。阿拓既没听过父母述说自己的成长历程，也从没问过他们的真心话。他既不知道父亲的梦想，也不懂父亲因什么而绝望。

今天怎么样？明天要做什么？几十年的岁月，就在这种虚拟故事的场面话中流逝。有时候父子终于有交集而真心对话，却也在几分钟内草草结束。而在抓住沟通的机会之前，父亲的头发已经稀疏了。

阿拓回到家，马上扑到床上。他觉得手脚像铅一样重，完全不能动弹。已经好一阵子没有这样和父亲起冲突了，这场口角带给阿拓肉体上的疲劳远远超过他的想象。（本来就因为人事调动的事沮丧得不得了，就算是亲人，也不用把话说得那么难听。）可以的话，真想就这样沉睡下去。可是因为心情起伏太大，脑子反而更清醒。原本只在心里的牢骚现在愈来愈大声了，满腔的怒火终于爆发了。（不能原谅，我绝对要让爸爸刮目相看！我一定要让他看到我成功！我要赚上亿的钱，我的生活绝对会超乎常人想象的自由、富裕。）

餐巾纸上的蓝图（9）

如何才能迈向成功呢？我需要的是钻石的原石吗？依我现在的状况，的确只是捡普通的砂石来打磨而已。阿拓起身拿了白纸和笔，把心里想的几个经商要点一一写了下来。

要怎样才能确保每个月30 万日元的生活开销？要卖什么、怎样促销才能搭上成长曲线？要怎样才能有效率地吸引顾客？

要怎样才能尽量节省人事开销？什么样的架构才能让公司持续成长？

他还必须同时写下解决这些问题的企划书。阿拓写了再重写，把纸弄得皱巴巴的。他就像个作家，在书桌四周丢满了纸团。有时候甚至还试着倒立，看能不能激发什么灵感。他用模拟软件仿真计算了一下盈利情况。刚才写在纸上看起来似乎大有可为的企划，经过仔细计算，才发现根本没有利润可图。或者就算有利润，也不过拉平每个月30 万日元的开销。

“这样不行啦！”阿拓猛抓头。

他一开始还兴致勃勃，可现在，希望渐渐变成绝望。越是面对现实，就越发失去自信。阿拓告诉自己要尽量向前看，但恐惧却挡住了他的去路。他不禁想象起未来各种灰暗的场景。尽管对父亲夸下海口，却根本撑不下去。就算有钱赚，一个月不过30 万日元的话，还不如老老实实去上班。经营者既没有保险，也没有退休金，更别提带薪的休假了。

阿拓客观地想了想目前的状况，不得不承认自己太过天真，连个企划书也没有就妄想开公司。（明天再重新好好想一想，如果真的想不出可以赚很多钱的企划，星期一就只好答应调到子公司了。）阿拓对自己缺乏创造力相当失望。（创业真是需要天分的吗？）

餐巾纸上的蓝图（10）

隔天，星期天的下午两点。

“你可不可以帮我带新一去公园走走？我得去买菜呢！”

听友纪子这么说，阿拓才慢吞吞地起身。阿拓从早上开始就一直在想企划书，不过也只是坐在书桌前发呆而已。昨天晚上持续思考的结果使大脑陷入疲乏，同样的想法像旋转木马一样不停地打转。

最近因为阿拓周末也要上班，友纪子必须全天候照顾孩子。因为是第一胎，缺乏经验的友纪子压力很大。如果阿拓能帮忙带孩子去散散步也好，妻子多少也可以偷个空闲。（反正脑子里也一团乱麻了，散散步或许可以转变一下心情。）

阿拓伸伸懒腰，穿上球鞋。冷清清的公寓之间有一座公园，虽然不是很大，不过也适合孩子们玩耍。阿拓停住婴儿车，在公园长椅上坐下。他坐在向阳面，享受着久违的阳光。荡秋千的声音、树木的香味、孩子们天真的嬉闹声。置身在这幅光景中，人事调动好像也不是那么严重的问题了。想到有多少人因战争而死，区区的人事调动根本就是小儿科。就算调到子公司，在那边好好做的话，也能闯出一片天地吧？

接触到大自然，让阿拓的紧绷感渐渐放松了。有几分钟的时间，他昏昏沉沉的，进入了梦乡。这段日子一直困扰着他的痛苦渐渐消失，他觉得很安详。正当他半睡半醒的时候，突然被小孩子的哭声惊醒。他睁开眼睛，看见一个孩子在他眼前一米左右的地方跌倒了。

“妈咪！妈咪！”

好像是个外国小孩。阿拓走过去将孩子扶起来，一个像是他母亲的金发女子也同时走了过来。她一边斥责孩子不该自己跑远，一边向阿拓点头致谢。大家都是为人父母的人，对于亲子之情都心照不宣。在这种郊外的公园，倒是很少见到外国小孩。（真是偶然啊！）正当

他这么想的时候，脑海中突然回响起神崎说过的话：“千万别把偶然当偶然！”

阿拓认真地想了想。（这件事到底有什么含义？我可以从这个偶然当中学到什么呢？）就这样自问自答了一会儿，他突然好像看到了一线曙光。（等一下……啊，对！多国语网页，这点子不错吧！）阿拓想到的是制作外文网页或许有商机。现在几乎所有公司都有自己的网页，可是同时开设外文网页的公司却少之又少。

现在去找还没有架设网页的公司可能很辛苦，不过若是以外销产品为目的的网页，应该还有很多潜在客户。国内市场不景气，产品销售成绩都不理想；但是其他发展中的亚洲国家和欧美国家，应该对日本商品还兴趣很高。

制作网页这一行的成长曲线已经进入成熟期，但是锁定专门将日文网页翻译成外文网页的服务，或许就可以发展出新的成长曲线。

一般来说，制作网页得从设计开始谈起。可是只翻译成另外一种语言的话，就不需要花费那么多时间和人力。作业时间短，资金回收周期应该也不会太长。客户的最终目的是增加国外订单，因此可以顺便提供登录国外搜索引擎的服务。

一旦起了头，灵感就开始源源不断地涌出来。阿拓推着婴儿车，脑神经却像放烟火似的不断放射火花。他回到家后，兴奋地赶紧拿出一张白纸。（趁还没有忘记之前，我得赶快把刚才想到的点子写下来。）他觉得好像挖到金矿似的，头皮兴奋得发麻。几小时前的行尸走肉，突然摇身变成绿巨人浩克。

他不停地写，把脑海里浮现的灵感一一写到纸上。笔记纸渐渐被只有阿拓才看得懂的文字和图表填满。等他觉得写得差不多时，天色已暗下来了。随后，他又将刚才写下的笔记整理成容易说明的简报。创意有了数字辅助，变得更具说服力了。他再检查一下有没有遗漏，然后全部打好。此时已是凌晨两点了。阿拓手上握着企划书，觉得充

满干劲。（明天先不答应公司人事调动的事。这个企划书，我要拿去问问神崎兄。）

餐巾纸上的蓝图（11）

人对时间长短的感受是非常主观的。一样的时间，如果拿来和喜欢的女孩子聊天，好像一下子就过去了。可如果是沉闷的会议，手表上的指针好像停滞不前。阿拓约到神崎，已经是三天后的事了。

当他听到神崎要出差三天才回来，感觉好像有三个月那么久。

阿拓的心情就好像高中生的第一次约会，每天翘首期待这一天的到来。在见面之前，他一直都很忐忑不安。神崎看了阿拓的企划书，表情变得很认真。专业人士一旦投入工作，连呼吸的节奏都会改变。那种短促的精确呼吸可以排除杂念，让自己凭直觉判断事情。神崎很自然地运用着这种技巧。阿拓光是观看神崎的工作态度，就觉得自己的成长又加速了不少。

神崎抬起头来。阿拓的全部精神集中在他的一举一动上。“很有趣，这个企划书不错。虽然还有几个问题，不过应该都可以解决吧！”

“很有趣”——有了神崎这句话，阿拓觉得整个周末的努力都有了回报。不过，他并不想空欢喜。阿拓刻意不让自己看起来太得意，小心翼翼地问：“你是凭哪一点判断这个生意有趣呢？”

“我看企划书的重点主要有三个：第一点是这个生意或商品在成长曲线上的定位如何；第二点是看是否比竞争对手占优势；第三点则是能否确保维持公司经营的毛利。不遵循这三个基本原则，不管你用多少心思，这个生意都不可能成功。”

“那你觉得这个多国语网页符合这三个条件吗？”

“关于第一点，成长曲线，看来你已经抓到了重点。代制网页虽然已经步入成熟期，可是专门做外文网页的服务应该还在导入期。本来，导入期得花上一笔开发商品的费用，还有吸引顾客的广告开销，利润会变得很少。可是你的产品只须在网络上促销，或是发新闻稿吸引媒体报道，就能够压低开销，所以第一点已经克服了。

“以第二点市场优势来看，目前应该还没有强大的竞争对手，所以也没问题。在这边要注意的是，当你的公司有了成绩后，别人要投入这个市场的门槛就降低了，竞争对手可能就会持续出现。不过，你现在担心这个也没用。最实在的防御策略，就是在其他公司投入前先取得领先地位。

“最麻烦的是第三点——确保充分的毛利。很多白手起家的人都是败在这一关。毛利对公司来说等于是燃料，如果没有充分的燃料，公司就没办法持续运作。

“很多人创业之初，都是比照大公司的毛利结构。大公司具有雄厚的资本实力，只要毛利占三四成，业务就可以运作。但是刚创业的人还没有建立起信用，银行融资的金额也有限，必须靠赚取的现金来维持公司的运作。所以一般来说，除了住宅这类高价商品外，至少要保有五六成的毛利。

“你这个企划书不需要发展什么复杂的体系，价格可以定得稍微高一点，这样就可以确保较高的毛利。”

“嗯，国外的人事费用和日本有些差距，翻译成中文和韩文的成本比较低，毛利应该不少。我手上有一些中、韩文译者的渠道。”

“那就好。创业失败的原因在于不考虑事业架构，只挑自己喜欢的事做。有些人就是单凭自己喜好，临时起意向父母或银行融资开店，真的是很大胆。

“首先要找到毛利率高的生意，等公司走上轨道以后，再慢慢加入毛利率低的业务就可以了。如果一开始就主打毛利率低的商品，公司很难有什么发展。”

“其他还需要注意什么吗？”

餐巾纸上的蓝图（12）

“哦，对了，还有一点很重要：你不要花太多时间在商品和毛利上。创业最大的陷阱，就是成功之后过分投入工作。每当工作有所突破，就好像往脚上又套了一个大秤锤。等你发觉的时候，已经全身动弹不得，想跑也跑不动了。

“当你成功以后，日常业务就会增加，会占去你开发新客户的时间。公司的营运要安定，靠的是数字。顾客的人数增加的话，就可以稳定营运。所以刚开始的时候，老板必须要用足够的时间去开发客户。你这个企划书，可以确保自己时间充裕吗？”

“刚开始可能没办法，不过业务运作一段时间以后，就只是固定将工作包出去而已，慢慢会腾出自己的时间来的。”

“那就好，看来你已经懂得先稳固根本的道理了。只要根本够稳，剩下的就看你怎么努力了。大部分的创业者都希望可以轻松赚钱，其实在创业开始后的第一年可没有什么周末假日，也不分昼夜。你有埋头工作的干劲吗？”

“嗯，这一点我已经有了心理准备。”

“那就好。”

阿拓注意到神崎说这句话时表情有些古怪，让他有点留意。为什么听到自己的肯定答案，神崎脸上会出现一丝阴霾呢？不过，那个表情稍纵即逝，阿拓心想或许是自己太敏感了。不管怎么说，神崎对这份企划书的评价让阿拓如释重负。

不过，神崎又紧接着问：“企划是很有趣，那你下一步怎么做呢？想过怎么开发客户吗？”（你要怎么找客户？）友纪子也问过相同的问题，他记得当时自己也穷于回答。

“一开始先看看人脉，然后就是登网络或报纸广告吧……”阿拓这么说着，心虚却不免溢于言表。他根本就没有发网络广告或报纸广告的经验。

“OK，看来你没有什么开发客户的经验。这也没关系，很多人都是这样的。在大公司上班，不太容易积累相关经验。几乎所有的创业者，都是在没有开发客户知识的情况下就开起公司来了，所以会走很多冤枉路。

“阿拓，你也不知道该在哪里登广告才能有效地吸引客户吧。很遗憾，MBA 课程也不会教你，尽管这是创业成功最重要的知识。”

“什么？MBA 课程不教人开发新客户吗？”

“对，完全没有。你猜哈佛商学院的营销课程占多少比例？两年下来，顶多一个小时而已。”

“这是为什么呢？”

餐巾纸上的蓝图（13）

“MBA 的全文是Master of Business Administration，你知道Administration吧？就是管理，MBA 教的是经营管理的知识，不是Creation，也就是说不是创造方面的知识。”

“那对要创业的人不就没有什么帮助？”

“当然还是有用的，只是公司刚成立的时候，没有客户就什么也别谈了。所以说，MBA 的知识是等公司稍有规模以后，家业变成企业时才派得上用场的。”

“我还以为MBA 的学问对创业一定有帮助呢！那么，我该到哪里去学开发客户的方法呢？”

“我等一下介绍几本书给你，你先好好地读一读，然后实践书中所说的方法。营销看书就学得会，我们先谈谈书里没有教的、更基本的问题，你有兴趣听吗？”

“当然有，麻烦你赐教了。”

“独立创业最辛苦的时期，就是公司上轨道前这一段时间。在获得100 名客户之前，你的意志最容易产生动摇。说真的，之后就会忙到没时间多想了。首先，你必须一再重复获得100 名客户的手法，然后你又必须为了让这100 名客户不断购买产品而奔波。不过所有的辛苦只持续到跳入泳池的前一刻，跳下去以后，就可以轻松地畅游了。”

“如果多找几家合作关系好的大宗客户，你觉得如何？”

“不管多大宗，顾客人数少，公司就不够稳定。和承包业务一样，顾客太少的话，公司就缺乏主导权，完全得看对方的脸色。这就好像一般的上班族，随时得看主管的意思行事。

“收入增减取决于一个很简单的定律，就是你能为多少客户提供服务。上班族只须听命于一个主管，所以年薪也有限。创业者一旦建立起可以服务许多人的体系，他的收入就会源源不断。”

阿拓以为先取得几家大宗客户才是让公司业务稳定的秘诀，听了神崎的建议，他才知道自己的方向有误，看来自己还在迷信大客户。神崎说得没错，与其取得少数几家大客户，还不如多开发一些小客户，可以分散风险，也具有稳定公司营运的效果。（可是，我要怎么做才能找到100 名顾客呢？）

神崎看阿拓一脸担忧，继续说下去："要取得100 名顾客，最重要的就是开发好第一位顾客。

"只有第一位顾客，才能让你真正体会到创业带来的感动，这代表你的努力已经得到认同。这种感动是人脉无法带给你的。这是创业者一生只有一次的宝贵经验。我现在回想起当年那一刻，还像电影情节一样鲜明呢！"

阿拓第一次分享他人经商成功的喜悦，觉得很新鲜。赚钱是目的，但是赚到钱之前的过程也有美好的一面。阿拓兴奋地问神崎："那我应该如何开发第一个顾客呢？"

"这个嘛，要多倾听顾客的反馈。"

"才开始找第一个顾客，怎么可能有顾客反馈呢？"

阿拓以为神崎在开玩笑，可是神崎的表情却非常认真。

"你可能以为我在戏弄你，不过，顾客的反馈真的很重要。对生意来说，现金就像血液，顾客的反馈就像呼吸。你要重视顾客的反馈，才能招揽到顾客。没有顾客，就先提供免费商品来吸引他们。一开始不一定非要有利润。"

餐巾纸上的蓝图（14）

“也对，请他们免费使用商品，问题就简单多了，就算没有营销经验也无所谓。”

“对。假设这位顾客很满意，你可以通过他的声音，向下一位顾客推荐商品，这样的难度会很高吗？”

“我是没有跑业务的经验，不过听起来好像不难办到。”

“就是这样。顾客的反馈是经商的根本。这个虽然简单，却是最有效的广告。不管你怎么宣传，自卖自夸和顾客的称赞，效果是完全不一样的。你自己宣传100 次，都不如一个顾客的声音。刚开始与其花大钱印制商品目录，不如花大钱影印顾客寄来的感谢函，这样的效果要强得多了。”

阿拓虽然没有跑业务的经验，但搜集顾客的反馈信息却是再简单不过又切实可行的事情。“我已经等不及要试试看了。为了得到顾客的反馈，我想先以5 万日元的特惠价格招揽试用客户，你觉得这个点子如何？”

“为何不免费提供呢？”

“免费就赔钱啦！”

“专家和外行人的差别就在这儿。你觉得以5 万日元招揽客户需要花多长时间？你没有跑业务的经验，总会尝试失败，还必须拟妥合约书。你就当做花一笔广告费，免费提供客户服务如何？”

“免费的话，擅不擅长推销就不重要了。只要问对方‘有没有兴趣制作免费英文网页’就行了嘛！”

“以结论来看，提供免费服务的话，业务可以早一点开始起跑，而且花费还比较少。我刚开业时，曾经举办过一些讲座，不但免费，还承诺请吃中国菜，才有一些朋友肯到场，等于是利诱而来的。不过，这样我就有了演讲的实际经验。我再把这些讲座内容公开在网页上，不久之后，就有其他单位愿意花钱请我去演讲了。”

这种像是游击战似的经验，也只能从实践者身上才听得到。阿拓心想：这就是所谓的“活的生意”了吧？心里不禁充满了期待。

“阿拓，你手上有多少张名片？”

“大概800 张。”

“那你应该认得其中的20%，就是160 个人吧？”

“对。”

“这里面总该有几个人，对免费试作英文网页有兴趣才对。”

“确定的应该有10 家吧！如果免费的话，他们或许愿意试试看。”

“如果你好好帮这几家做，结果会怎么样？”

“他们应该会帮我写推荐文，或是介绍其他客户给我。”

“所以说啰，很多人会觉得免费接受服务不好意思，愿意主动回馈一点呢！”阿拓觉得眼前的迷雾已散，他已下定决心，剩下的就是拼了。“神崎兄，我觉得很有希望。真的很感谢你。不过……我可以请教一个问题吗？你为什么对我这么亲切呢？”被阿拓这么一问，神崎的脸上又蒙上一层阴霾。

“可能因为我觉得你跟我很像吧！总之，你先做做看，开始开发客户之后，或许会碰上两次难关，不过你现在还不需要在意。总之，先动手做做看比较重要。”

餐巾纸上的蓝图（15）

阿拓意气风发地迈出一步——如果事情这么顺利就好了，但现实却没这么简单。到了他这个年纪，想做一件自己喜欢的事，非得先经过十件不情愿的事磨炼不可。首先就是要向主管表明辞职之意。说实在的，这个主管还真不好惹。大村彻也，职位是董事兼开发部经理，也是数威的开朝元老，听说以前在外商证券公司的系统部门待过。

阿拓跳槽到这家公司半年以来，一直都和大村格格不入。大村的确是个能干的主管，但对下属完全没有体恤之心，凡事只考虑讨老板欢心，无视工作进度表，就随便宣布根本无法完成开发工作的日期，强迫下属必须如期交件，大家都被逼得喘不过气来。“事在人为”是他的口头禅。阿拓总在心里嘟囔：“又不是他在做，讲起来当然简单啦！”不过，就因为他蛮干，下一任的总经理似乎非他莫属了。

阿拓一表明辞职之意，大村就假惺惺地说：“子公司那边，可是很希望你去帮忙哦！”

他嘴上这么说，却一点挽留的意思也没有，就好像是照本宣科一样。

当阿拓表示心意已决，他马上变脸：“你这种人就是典型的失败者，根本不知道自己有几两重。没有业务经验就想独立，谈何容易？爱跟风、学人家创业的笨蛋太多了，真伤脑筋！你失败了可别闹自杀哦，我也不好受的！”

阿拓默默承受着大村的言词攻击。要是平常，阿拓早就被这种冷言冷语刺得遍体鳞伤了。可是现在，大村骂得越起劲，阿拓的心情越轻松。过去，他的整个心思都用在努力表现上，只求在公司出人头地。一旦他看破一切，才找回了自我本色。他心平气和，因为他已经找到原本该走的路。摆脱大村的穷追猛打后，阿拓也向同事们表达了辞职的心意。

当他说出辞职的决定时，竟然没几个人看好他的创业计划。倒是听到几个人窃窃私语：在公司待得好好的，何苦自己创业……在创投公司工作的人，不见得每个都有冒险精神。在公司上市后进来的员工，大部分都只求安定。事实上阿拓也不例外，所以他能体谅同事们的心情。这次要不是公司将他调职，他也不可能考虑创业。

同事当中还是有人对他的决定感兴趣，尤其是业务部的杉崎亮，还很好奇地问阿拓准备从事哪一行。听他的口气，似乎也有出来创业之意。阿亮今年三十五岁，比阿拓大两岁。他虽然个头小，不过身材精壮，眼神也很灵活，让人一看就有好感。

他听完阿拓的创业计划，一针见血地问："那你有什么推销业务的计划？""我想尽量利用网络。"

"依你的个性，你可能都已经规划好了，可是真的行得通吗？"

"不试试看也不知道啊，从错误中学习啰。"

"业务看的是人脉，想拿到大公司的订单，没有酒量是不行的。另外就是靠女人。企业顾问说，要想打动客户的心，简报最重要，我看他们根本就没有实战经验。做生意可没那么清高。阿拓，你知道吗？想在商展里拿到大公司的订单，就要安排自己摊位上的宣传女郎晚上去陪客户，然后上亿的订单就到手了。"

阿拓一向只在计算机上作业，对他来说，阿亮这一番话简直是五雷轰顶。

餐巾纸上的蓝图（16）

“这不是以前的作风吗？”

“什么以前，特殊场所还会以卡拉OK的名义开收据让你拿回去报账呢！这种事总不好明目张胆啊。不过话说回来，要是你的竞争对手也来这一套，那你怎么办？总不能满口道德坐视不管吧？总而言之，人际关系是很重要的！”

看得出阿亮对自己的实战经验很有信心。阿拓心想：阿亮的说法和神崎的系统管理完全相反。阿亮说得这么肯定，当然是因为他的业绩的确一流。他是所谓的运动型业务员，经常去打高尔夫球，晒出一身古铜色皮肤。他虽然已婚，可好像在公司里还有女朋友。

阿亮的自信，让阿拓对自己的计划开始感到不安。（我应该继续相信神崎吗？）神崎的经营方式极具理论性，如果成功还没话说，要是行不通的话，一毛钱也赚不到。

依照日本商场的习惯，不靠人脉的生意真的能成功吗？（说到底，不能光靠理论，也要考虑阿亮说的人性丑恶面吧？）阿拓心里产生了动摇。而阿亮接下来的话，更加重了阿拓的不安。

“不过，这次的人事调动很奇怪呢，名单上只有你一个啊！”

“什么？”

“在正式职员里，只有你一个人被调动啊，其他都是打工或是约聘的。”

“呃，是吗？”阿拓的脸色铁青。

“啊，不好意思，原来你不知道啊？而且，其实公司的业绩也没有传言说的那么糟。”

（我和打工的没什么两样？原来公司这么不需要我！）阿拓原本已经可以坦然面对这次公司的人事调动，但这件事又重重地打击了他。（为什么只有我？空拿高薪却没什么作为的人多的是啊！）阿拓愤怒到了极点，他觉得很悲哀，却又不想表现出自己的软弱。他挤出

笑脸，故作轻松地说：“这样啊，那这次人事调动，不就是专程为了让我创业而安排的吗？结果也不错啊，反而推了我一把呢！”

“我也计划在两年后创业。总之，我是站在你这边的啦！要是有什么业务上的问题，尽管打电话给我，我可以帮你介绍客户。”

“感激不尽，有你的支持，我心里踏实多了。”阿拓很高兴阿亮是支持他的，但是公司给他的不公平待遇却让他心情沉重。越想将它抛到脑后，偏偏越铭刻在心里。

餐巾纸上的蓝图（17）

一个月后，阿拓以300 万日元的资金成立了一家有限公司。资金来源是他自己和友纪子的积蓄，公司取名为“万事达有限公司”。两坪半的工作室，加上一张桌子、一台计算机，公司就这样静静地开业了。

往来的公司只有一家，就是神崎的会计事务所。公司刚成立，请会计师当顾问其实还太早，但阿拓还是勉强签下契约。因为，神崎认为这个生意大有可为，也愿意直接提供咨询。神崎的秘书透露，这三年来事务所都没签新客户，看来神崎也是破例与阿拓合作。对阿拓来说，他刚创业还不知往左往右，有神崎这样的顾问真是相当幸运。

创业后不久，阿拓首先感到的就是孤独，仿佛与世隔绝一般。刚开始还要忙着整理工作室、申请电话、寄送卡片等等，过了一个礼拜就无事可做了。没有人打电话来，也没人可以分担他心中的不安。阿拓必须在这种孤独当中独自一人挑战从未涉足过的领域。

在招揽客户方面，阿拓采用了神崎的建议，着手寻找愿意免费试用的客户，就是为了搜集客户使用后的感想或反馈。他向过去曾经与自己交换过名片的对象介绍自己现在从事“免费制作英文网页”的业务，反响比预期要好。

在业务正式开跑前先招揽试用客户，对于稳定服务质量有很好的效果。而过程中也陆续发现承揽外包业务的公司、与业者的联络方式等，这些都是一开始没有想到的。如果没有经过试用的阶段，就唐突地正式开始的话，可能就会产生信用危机。

免费试用的方法很成功，甚至有客户在英文网站架设好之后就兴致勃勃地开始准备开发国外客户。还有客户不只需要英文网站，也希望可以架设中文及韩文网站。就像神崎所说的，免费不是坏事。还有两家公司表示愿意支付网页制作费用，算是祝贺阿拓开业的红包。结果，这个免费试用的策略，让阿拓赚到了第一个月的生活开销。（接

下来开发客户的部分，阿亮和其他同事也说要帮我介绍。这么一来，应该是不怕饿肚子了。）

阿拓觉得充满干劲。

就在这时，友纪子拿着一本书走进工作室，像泼冷水似的说：“爸爸说上次还有些事忘了讲，所以寄了本书来给你。”

“还有事忘了讲？他上次说得够毒了，都不考虑别人听了有什么感受吗？”他一边说，一边接下书。那是一本陈旧的商业书。阿拓对父亲推荐的书完全不感兴趣。他最不希望的就是连思考都被父亲控制。他翻了翻目录，看了几眼，就觉得是浪费时间，随手把它放到书架上。他看见书里夹着一封信，但是他不想再听父亲的任何责骂，所以也没将信打开。

钱在“顺利”地减少（1）

等免费试用计划告一段落，就要开始正式招揽客户。他给杉崎亮打了通电话，两人已经三个月没有联络了。阿拓开门见山地问阿亮是否方便帮他介绍客户，结果阿亮顿了一下，才神秘兮兮地说：“不好意思，我不能帮你介绍了。大村那边交代我们不准帮你牵线。阿拓，你是不是做了什么事？大村好像很恨你啊！”

阿拓完全没有料到会是这样的答案，一开始还听不懂。他努力回想起在数威的时候自己和大村之间的相处状况。（只有我遭到人事调动这件事呀，我也很难接受，可是我实在不记得做了什么，会让他这么恨我啊！）阿拓努力让自己保持冷静。

“我和他一直处不来是事实，可是也还没到怨恨的地步吧！硬要说的话，刚进公司的时候，我是有点强出头了，或许让他很不舒服。”

“嗯，你很优秀，所以一来就马上看出公司哪里不好，急着想改善。这在主管看来，就好像自己所做的一切都被否定了一样吧！”

阿亮说的没错，数威就像一般快速成长的公司，有些部分缺乏制度。阿拓原本服务于制度完善的大公司，来到数威以后，很快就发现一些很糟糕的状况，当时他还想：公司这个样子，竟然也能上市。进公司不久，他就向大村提交有关方面的报告，但是当时大村并没有任何回应。

阿亮接着说：“大村好像还曾经检查你计算机里的数据呢！可能是要看你有没有危害公司的行为。”

阿拓的心又沉了一下。（开什么玩笑，人事调动也就算了，压根儿就不信任我嘛！数威这个名字取得好，完全只看数字，人也不过都是 0 和 1 的符号。）阿拓很庆幸自己早早离开这种公司。

他很难得地比对方先挂上了电话。既然没人可以帮忙介绍，就只能靠自己去招揽客户了。（算了，迟早都要靠自己的，只不过稍微提早了一点。）

阿拓开始在网页上招揽客户，首先是发行电子报，增加网页的到访人数。他以“你的商品可以销售到国外”、“成功者告诉你海外营销的秘诀”为标题发行了电子报。由于他所提供的信息都是实例，所以反响相当好，一个月内在网页上索取资料的公司就超过了100 家。随后，他还介绍英文、中文、韩文的网页制作企划，鼓励客户签下合约。

阿拓估计，100 家里面有一成签下合约的话，事业就算上了轨道。他算了算营业收入和利润，不禁暗自得意。他甚至认为：要是知道这么简单，早就应该创业了。

然而，事与愿违。资料寄出去已经超过一个月了，却只有两家公司签订合约，阿拓觉得很受挫。这样下去不行。300 万日元的资金已经用掉100 万日元，剩下的也只够生活三个多月。阿拓一一致电那些曾经索取过资料的公司，询问他们的意愿，但得到的答案大部分都是“还没看数据”、“现在不需要”、“没兴趣”等。从来没有营销经验的阿拓，这才知道开发新客户有多困难。

他努力地寻找客户，资金却一点一滴地在减少。问题到底出在哪里？阿拓拿出一张纸来。大部分订制外文网站的客户，在网站架设后一个月内就会收到国外公司的洽询。目前欧美渐渐看重日本文化，宣传得当的话，要开拓日本商品外销市场并不难。另外还有华语市场，或许是日本公司主动向华人圈发送信息，颇受好评，已有越来越多的人表示感兴趣。由于客户使用自己公司的外文网页后收到的效果都不错，阿拓也对自己公司提供的服务越来越有信心。

钱在“顺利”地减少（2）

阿拓将数据内容修改得更浅显易懂，价格也略作调整，简化估价方式。该试的都试过了，仍然没有什么效果。一个月又过去了。每次看到存款簿的余额，他都一阵心酸。只有钱在“顺利”地减少。

阿拓每晚都做些心惊胆战的梦。他梦到自己在飞行，但是身体几乎要擦到地面，后面还有黑衣人在追赶。他拼命让自己保持悬浮，以免碰撞到地面，但速度就是无法加快，摆脱不了追赶的人。

正当他焦急痛苦的时候，梦醒了。逃离噩梦是很简单的，但是他却不能不面对严峻的现实。阿拓不管清醒还是睡着，都是一个人单打独斗。这阵子他整天待在工作室里，没有人打电话来，他也没出门开发客户。在友纪子看来，丈夫真的不是在工作。阿拓回想起学生时代看过的一部恐怖片－－杰克·尼克尔森（Jack Nicholson）主演的《闪灵》（The Shining）。故事描述一个关在书房里工作的丈夫渐渐发狂，最后杀了全家。（搞不好，我也已经发疯了。）

阿拓的日常生活在旁人眼中的确不寻常：他一会儿盯着计算机露出诡异的笑容，一会儿又把头埋进手臂，显得非常沮丧。（再这样下去，我真的会疯掉。明天打电话问神崎我该怎么办吧！）

一打通电话，阿拓就向神崎倾诉自己的苦恼：“我几乎没拿到几张订单。我是开发了一些潜在客户，可是……”

神崎很冷静地回答：“几乎没有是多少？零吗？”

“没有到零啦，可是也快了。”

“那就不是零啰。有百分之几？”

“只有两家签了约，不到2% 。”

“有2% ，这么多哦。”

“？”

阿拓觉得神崎没听懂他的烦恼，再度强调自己现在有多痛苦。

“100 个人里面，只有两个人跟我买啊！”

“那你到底想要多少人？”

“多少？当然是越多越好啊！”

“越多越好，这种讲法很不切实际。如果这100 个人都跟你买了，那你还要检讨是不是范围设得太窄。你应该把范围稍微放宽，创造出更多的潜在客户，也就表示签约数量还有成长的空间。具体来说，你希望签下多少张合约呢？”

当神崎要阿拓说出一个数字时，他才发现自己对这个生意并没有很具体的想法。他总是被不安驱使着，只想着赶快轻松下来。

“我想，还需要20 个吧。”

“假设现在有20 个人跟你签了约，这样收益是多少呢？”

“嗯……大概有200 万日元吧。”

钱在“顺利”地减少（3）

“你这次完全是用网络促销，几乎没花什么费用。也就是说，你不花任何成本，就想得到200 万日元的营业收入。要是有这样的签约率，一年后你就可以在西麻布（高级住宅区）买房子了。”

“你是说我的期望太高了吗？现在的状况也不差吗？”

“至少还没到绝望的地步嘛。你已经有2% 的签约率，已经看得到成功的嫩芽了。你做得很好，从网页和资料中也都看得出你很努力。不过，你有两个致命的缺点。”

“哪里？所谓致命的缺点是什么？”

阿拓赶紧坐直，看神崎怎么说。

“一个是Repeat ，另一个是Speed 。”

“什么意思？”

“首先是Repeat ，假设你要买车，你会怎么买？”

“我会先买杂志来参考，决定想要的车种，然后再去车行要简介来看吧。”

“从拿简介到决定购买，你需要花多少时间？”

“大概会考虑一个月。”

“一样的道理。虽然也要看商品种类，但那种不容许冲动购买的高价商品，至少都要花上45 天～60 天的时间反复考虑。有些人甚至要想半年左右呢！”

“原来如此，从索取数据到决定购买，得花上一段时间。现在也才过一个月，我却急着判断结果。”“对啊，大家都是在这个时候就开始乱了阵脚，赶紧打电话来向我哭诉，说没有客人，就像阿拓你今天这样。”阿拓发现神崎不仅对自己的行动了如指掌，甚至连自己的心理状态他也一览无余。阿拓不禁苦笑。

神崎继续说：“很多创业的人就是在这里宣告放弃，因为不会判断。就像蒙着眼的马拉松选手，因为看不到目标，认为自己赢不了而

放弃一样。”

“所以，我还算进展不错啰？”

“嗯，就等着看吧。现在有2% 的签约率，我预计会成长到10% ～11% 。顺利的话，15% ～20% 也是有可能的。”

阿拓不敢相信营业收入可以增长5 倍～10 倍。

“我到底该怎么做呢？”

钱在“顺利”地减少（4）

“你应该用45 天～60 天的时间，最好是半年，来持续追踪索取过数据的客户。具体的做法，就是向他们报告成功的实例。比方说‘和你同时期索取资料的公司，已经成功拓展海外市场了’这类的实例。这么一来，以6 个月后来看，反馈率应该会有70% ～80% 。”

“这个方法不错，我已经搜集了不少成功实例，可以马上进行。刚刚你还提到Speed ，那又是什么呢？”

“如果对方要求在网络上估价，几个小时内没有得到回复的话，签约率就会骤减。你必须迅速地给客户提供具体数据，否则很难成交。以网络购物为例，都会注明客户订货前要先看送货条件、购买规则等，然后是价格、详细的送货规定和退货条款，若客户接受了这些条件，才会按下订购键，对吧？”

“是啊。”

“这里如果没有提供充分的信息，签约率也会降低，你知道为什么吗？”

“如果是我的话，我可能会再去找其他条件更好、价格更便宜的卖家。简单地说，就是客户很容易流失，跑到竞争对手那边去。”

“没错，只有一次性提供全部信息，客户才会贪求方便而懒得看别家了。”

“那我就用自动回复系统迅速传送估价单，同时也一起发送说明支付方法的邮件，这样就可以了吗？”

“或者是把收费标准、制作网页步骤浅显易懂地秀在网页上，我想反应率应该会增加到10% ～11% 吧！”

神崎的自信仿佛可以透过电话线传送过来。短短几分钟的通话，就让阿拓脑子里的满天乌云完全散去。阿拓挂上电话后，打起精神，决定再试试看。

媒体的蝴蝶效应

之后，阿拓不眠不休地想出一套办法来追踪索取过数据的客户。当他开始定期寄送成功实例报告之后，要求估价的客户又增加了一倍。客户要求估价，阿拓最迟隔天就回复对方。如此一来，顾客的反馈改善了，决定签约的时间也缩短了。一个月下来，签约的客户增加了一倍。

阿拓很庆幸客户能肯定他的改进，只是拿到的合约依然很少。虽说增加了一倍，其实也不过是四件而已。更糟的是，连电子报的效果也开始下滑，网页到访的人数越来越少。到了月底，存款簿的余额已经剩下不到50 万日元了。这样下去，下个月过完就要见底了。况且，就算接到订单，收入也和以前的差不多。阿拓发现创业以后，收入看起来不少，但实际生活还不如在公司上班时宽裕，看起来也不如那样有发展的空间——他觉得泄气极了。

钱在“顺利”地减少（5）

他已经尽了力，该作出决断了。阿拓对友纪子坦白地说：“以现在的状况，我连房租都快付不出来了。我再拼一个月试试看，要是还没有结果，我就再去找工作。最近好像可以去人力公司应聘外派程序设计师……还有，这间房子租金太贵，我们可能得搬到便宜一点的公寓去。”阿拓的声音微颤，他觉得自己很没用。

友纪子没有回答。老实说，孩子还这么小，她根本不想搬家，可是又没办法，总不能在这个时候朝阿拓的伤口撒盐。除了沉默，又能如何呢?

阿拓下定决心以后，又坐下来重新检视计划。（第一件事就是增加洽询人数，但又不能再花钱。我得想一个不花钱的办法宣传公司的服务项目才行。）他想来想去，决定找媒体试试看。如果媒体愿意报道的话，不用花钱就可以建立口碑，也能吸引客户上门洽询。他挑选了几家报纸和商业杂志，询问他们有没有兴趣报道“越来越多的中小企业成功利用网络将商品营销海外”这个题材。

很幸运，不久之后，就有一家经济报表达了采访的意愿。阿拓心想：这或许是最后的机会了。为了这次采访，他花了三天时间做准备。他整理好客户的案例，做成简报数据。采访当天，他和记者谈了两个小时，对方也拍了不少照片。看来那位记者很满意这次访谈，也答应把公司的联络方式加进报道当中。阿拓翘首以盼。报道登出当天，他一大早就起床，听到送报的声音就马上跑去拿。

可是，不管他怎么翻，就是找不到那篇报道。（奇怪，那记者明明说是今天啊？）他又逐页细细找了一次，好不容易才发现那篇报道——篇幅小得可怜。（这算什么？花了那么长时间采访……）阿拓大失所望。（谁会注意这么小的篇幅？）报道登出后的一个星期，阿拓一直等待有人看了报纸后会上门咨询。结果真是让人失望，只有区区三件，而且其中两件还是广告公司的推销信。万事休矣，该做的都做

了。（如果还有资金的话，或许还能再撑一段时间。现在只能找临时派遣的打工机会，周末的时候再慢慢进行了。）

下定决心后，阿拓反而觉得心情轻松了许多。（在这么短的时间，我已经尽了全力，也算是段不错的经历。）创业半年来，他废寝忘食，奋力疾驰。阿拓觉得自己付出够多的了，然后关掉计算机。他突然想起好久没喝一杯了，就出门去便利店买啤酒。以前还是上班族的时候，他几乎每晚都会小酌，独立以后却连喝一杯的工夫都没有。

阿拓走在夜空下，看着高高悬挂的月亮发出神圣的光芒。今晚是满月。阿拓停下脚步，开始欣赏美丽的月色。从孩提时代起，已经很久没有这样为月亮的美丽驻足了。看着月亮，阿拓突然心生一股感激之情。（感谢你一直守护着我，谢谢！）阿拓发出声音道谢。就在这个时候，泪水从他的脸颊滑落。阿拓也不知道自己为什么会流泪，只是忘了擦去脸上的泪水，静静地仰望美丽的月亮。

他买完东西回到家，打开啤酒，咕噜咕噜地一饮而尽。忽然，他瞥见电话录音机的留言提示灯正在闪烁。于是，他按下拨音键。录音机传出一个陌生的声音："你好，敝姓松下，我是《日本经济周刊》的记者，前几天在报纸上看到贵公司的报道。我们预定在8月31日做一个特辑，报道海外营销成功的中小企业。不知是否能够采访贵公司？如果你方便的话，请与我联络。"

阿拓简直不敢相信自己的耳朵，《日本经济周刊》可是业界最权威的杂志。他赶紧回电："我是'万事达'的青岛拓，贵社的松下先生好像曾经拨过电话给我……"

"哦，我就是松下。真不好意思，劳烦你打电话过来。这次我们打算做一个特辑，报道中小企业进军海外市场的情况，所以想采访贵公司……"

"你们想给读者提供什么样的信息呢？"

钱在“顺利”地减少（6）

“目前国内市场不景气，所以我们想介绍一些在国外营销策略成功的中小企业，尤其是针对过去从来不曾考虑过外销的公司，希望能够提供给他们一些网络上的成功案例。”

这不正是阿拓公司所提供的服务吗？他爽快地答应接受采访。听说还是一个大特辑，阿拓高兴得不得了，一直倒带反复听刚才的留言。他还把友纪子叫来，又播放一次给她听。他抱着妻子跳起来，牵着她的手转圈圈。阿拓在心里大喊：谢谢你守护我！谢谢你！

一个月后，银行存款终于只剩不到30 万日元了。不过，窘况也到此为止。周刊的报道刊出后，银行存款的走势便开始逆转。《日本经济周刊》以相当大的篇幅报道阿拓的公司，也介绍了好几家阿拓的客户，一共有12 页，换算起来大约是2 000 多万日元的广告价值。

咨询邮件突然暴增，连续好几天加起来超过100 封。在网页方面，也因为采纳神崎上次的建议，设计了立即回复的功能，有人就直接在网页上下订单了。因为一下子涌进太多订单，阿拓便将价格调涨两倍。可是即使涨价，也不影响订单的增加。公司开始忙得不可开交。连续好一阵子，阿拓每天都只有三个小时的睡眠时间。

奇妙的是，阿拓却觉得不比上班疲倦。因为少了通勤时间，他每天都可以和家人一起用餐，还可以给孩子洗澡。刚开始，他以为有孩子在可能无法专心工作，现在却发现累的时候陪孩子玩玩，反而可以使心情变好。每天都有进账，每个礼拜都有钱汇进账户，而且是上班时得花上一年才可能存到的金额。每次到银行去登账，阿拓都心存感激。存折补登机印刷的声音，听起来像是美妙的音乐。

阿拓很开心，友纪子也很开心。阿拓觉得自己已经开始创造商机，事业开始走上正轨了。半年下来，果真如神崎当初所料，签约率增长到12%，媒体报道所带动的洽询率也达25% 。有了这样的数据，

公司的营运已经像公式一样可以预测。他再也不必担心生活费或是其他费用开天窗了。

阿拓公司赢得了顾客和往来公司的信赖。生活变得忙碌，他感到前所未有的充实。他第一次对自己有了信心，可以自己迈步前行，不需依赖任何人。（就算发生战争，就算有大地震，我也可以活下去。就算站在烧成灰烬的草原上，不消几天，我也能做起生意养活我的家人吧！）阿拓觉得自己充满了生命力，他正稳健地走在事业发展的道路上。

各位读者，一般的创业小说，到这里就已经是圆满的结局，以“可喜可贺，阿拓和友纪子从此过上了幸福快乐的生活”为旁白而落幕。不过，很遗憾，这个故事并没有这么圆满，这个结局也只是一个序幕，真实的故事正要展开。

你知道圆满的结局之后会发生什么事吗？这也许是很多人都不曾有过的体验。过去我们关于经商的概念将被连根拔起。你将目睹所有的真相，了解事业与家庭之间密切的关系，以及它们是怎样紧密地联结在一起的。我们将舞台从阿拓的工作室移到他的家庭。

接下来，让我带着各位读者进入一个无法以常理推论的新世界。